

## En ambitiøs og erfaren sælger søges til en stilling som salgsansvarlig i Århus med potentiale indenfor virksomhedsflytninger og projektledelse

### Om os

First Mover Group (FMG) er en hurtig voksende virksomhed med store ambitioner, som søger en sælger til vores afdeling i Århus. FMG er Skandinaviens største serviceleverandør inden for erhvervsflytning og rådgivning heraf. Vi supporterer en bred vifte af virksomheder i forhold til rådgivning og eksekvering af deres flytteprojekter. Endvidere er flyttefirmaet ADAM også en del af den danske organisation og vi har i dag omkring 300+ ansatte på tværs af landene og i Danmark har vi kontorer i Aarhus, Odense og København.

### Jobbeskrivelse

Som vores nye salgsansvarlig vil du få en essentiel rolle og være ansvarlig for målrettet salg til vores target kunder samt vores projekt- og flytteservices. Dit hovedformål i denne nye rolle vil være at finde nye strategiske kunder på det danske marked.

Din solide salgserfaring gør at du har evnen til at afdække behov og forstå konteksten, når det gælder kundens ønsker og udfordringer samt være ansvarlig for, hvordan der bedst arbejdes med salgsprocesser. Ydermere forventer vi, at din indsigt og erfaring gør dig i stand til at bidrage med at udvikle processerne løbende, så det matcher både kunder og markedsbehov.

Du bliver en vigtig del af et ambitiøst mål om at vinde markedsandele – og i særdeleshed ”sunde” markedsandele. Du er derfor en købmand, der ikke blot skaber vækst – men profitabel vækst. Du vil have mulighed for at bidrage til at definere en vækst- og salgsstrategi – og selv gå forrest og eksekverer den.

### Arbejdsopgaver

- Målrettet salg til target kunder
- Drive løsningsorienteret salg af eksisterende produkter samt projekter for kunder
- Samarbejde med og inddragelse af relevante specialister i salgs- og udviklingsprocesser
- Skabe stærke kunderelationer og holde dig opdateret om markedets udvikling
- Udvikle FMGs salgsfunktion i Vest
- Rapportering
- Skabe kontakt til target kunder og agere på leads

### Kvalifikationer

- Personlige kvaliteter:
  - Erfaringer med målrettet salg
  - Organiseret og målrettet

- Resultatorienteret
- Selvmotiverede
- God til at arbejde sammen med tværfaglige teams
- God til at motivere andre og udadvendt
  
- Faglige kompetencer:
  - Har 2-3 års erfaring fra lignende stilling
  - Gode kommunikationsevner på engelsk og dansk
  - Erfaring med at udvikle og fastholde kunder
  - Erfaring med salg, udvikling, og kundepleje på alle niveauer.
  - Skabe nye kanaler for leadgenerering / optimere eksisterende (SOME, Portaler, etc)
  - Mødebooking og præsentationer hos kunder
  - Key Account Management
  - Erfaring med MS Office og CRM – Gerne SuperOffice

Du får kompetent sparring fra dine salgskolleger, og du får mulighed og plads til at udvikle dit salgspotentiale.

Løn- og ansættelsesvilkår modsvarer de stillede krav og forhandles individuelt.

Er stillingen noget for dig, så upload din ansøgning, cv, referencer og eventuelle certificeringer snarest muligt pr. mail til [rekruttering@firstmovergroup.dk](mailto:rekruttering@firstmovergroup.dk). Vi indkalder løbende kandidater til samtale og afslutter processen, når den rigtige kandidat er fundet.